



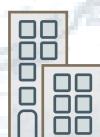
ACTEURS DE L'IMMOBILIER, REPENSEZ VOTRE STRATEGIE AVEC MAWENZI PARTNERS

Mawenzi
PARTNERS

POUR FAIRE FACE
A VOS ENJEUX ...

Nouveaux modes de travail, aménagement du territoire, changement de business model et émergence des acteurs de la "proptech" ... Les enjeux sont nombreux pour le secteur, fortement impacté par la crise du Covid-19

NOS EXPERIENCES SONT
RICHES ET VARIEES



Foncière Immobilier - CA 250 M€

Définition de la proposition de valeur d'une nouvelle marque relationnelle : définition des promesses & preuves de la marque et préparation du déploiement

Immobilier Commercial - CA 2 Mds €

Définition de l'offre de services associée à la clientèle Senior (étude de marché, benchmark, recommandations stratégiques et construction de la feuille de route)

Foncière Immobilier - CA 250 M€

Définition de l'expérience client et du plan de transformation serviciel à trois ans (collecte des attentes clients, idéation, priorisation des promesses et preuves)

NOS EXPERTS VOUS
ACCOMPAGNEENT



Guillaume Blondon
Associé fondateur



Vingt années d'expérience dans le conseil et une expertise du secteur de l'immobilier (stratégie marketing et commerciale, innovation, services)



Benjamin Linage
Directeur



Treize années d'expérience dans le conseil dont plusieurs expériences dans le secteur immobilier (plan stratégique, stratégie servicielle)

NOS PISTES POUR
S'ADAPTER ET RELANCER

01

PRIORISATION DES
PROJETS
STRATEGIQUES

02

RECHERCHE DE
PARTENARIATS ET
CROISSANCE EXTERNE

03

DEFINITION
D'UN PLAN D'ACTIONS
MARKETING ET
COMMERCIAL

04

REVUE ET
ADAPTATION DES
MODELES DE
DISTRIBUTION

ILS NOUS FONT CONFIANCE :

gecina

BNP PARIBAS
REAL ESTATE

W
UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

CA CRÉDIT AGRICOLE
IMMOBILIER

Bouygues
Immobilier

iss

POUR PRENDRE
RENDEZ-VOUS :

g.blondon@mawenzi-partners.com

Tél. : 06 19 99 70 26

